

UNIBH
CENTRO UNIVERSITÁRIO BELO HORIZONTE

Simone Elizabeth de Jesus

PREGÃO:
UMA NOVA PROPOSTA PARA A AQUISIÇÃO E A ECONOMICIDADE
PROVOMIDA À ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Belo Horizonte
2015

Simone Elizabeth de Jesus

**PREGÃO:
UMA NOVA PROPOSTA PARA A AQUISIÇÃO E A ECONOMICIDADE
PROVOMIDA À ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentada
para o curso de Pós-Graduação *Lato Sensu* em
Direito Administrativo Aplicado à Administração
Pública do Centro universitário Belo Horizonte
- UNIBH.

Belo Horizonte

2015

“Eis que estarei com você todos os dias, até o fim dos tempos.”

Mateus 28:20

Dedicatória

Dedico este trabalho de conclusão de curso aos meus pais, pelo amor incondicional.

RESUMO

O presente estudo discorre quanto a economicidade proposta pela implantação do Pregão, como nova modalidade de licitação. Dentre tantas características, a transparência, a agilidade e a desburocratização, unem-se a minimização de custos para otimizar os processos de compras públicas. Inicialmente, a pesquisa apresenta o marco teórico, com as definições e legislações vigentes que permeiam as licitações, neste momento, a modalidade pregão será diferenciada das demais, demonstrando as particularidades que a envolve. A pesquisa consiste em comparar os gastos dos processos de aquisição por meio da modalidade de licitação Convite e Pregão, nos processos licitatórios do Departamento de Estrada de Rodagens do Estado de Minas Gerais, demonstrando a viabilidade da implantação da modalidade Pregão, instituída pela Lei nº10.520/02.

Palavras-chave: Licitação, Pregão, Economicidade.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Economicidade: Pregão X Convite.....	42
--	----

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: Modalidade de Licitação.....	15
TABELA 2: Aquisições Diversas do DER-MG, por Convite.....	41
TABELA 3: Aquisições Diversas do DER-MG, por Pregão.....	42

LISTAS DE ABREVIATURAS E SIGLAS

DER-MG – Departamento de Estradas de Rodagens do Estado de Minas Gerais.....	12
AGE – Advocacia Geral do Estado.....	24
FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço.....	26
SICAF – Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores.....	26
GAD – Gerência Administrativa.....	32
SEPLAG – Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão de Minas Gerais.....	33
DNER – Departamento Nacional de Estradas de Rodagens.....	37
DNIT – Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes.....	37
TRANSMETRO – Transportes Metropolitanos.....	37
PPP – Programa de Parcerias Público Privada.....	37
PROCESSO – Programa de Pavimentação dos Acessos Municipais.....	37
PROMG – Programa de Recuperação e Manutenção das Rodovias Mineiras.....	37
SETOP – Secretaria de Estado de Transportes e Obras Públicas.....	38

SUMÁRIO

RESUMO	4
1 INTRODUÇÃO	11
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	12
1.2 OBJETIVOS	12
1.2.1 <i>Objetivo Geral</i>	12
1.2.2 <i>Objetivos específicos</i>	12
1.3 JUSTIFICATIVA	12
2 REVISÃO DE LITERATURA	14
2.1 COMPRAS PÚBLICAS E A LICITAÇÃO	14
2.1.1 <i>Dispensa e Inexigibilidade</i>	15
2.2 MODALIDADES DE LICITAÇÃO	17
2.2.1 <i>Concorrência</i>	17
2.2.2 <i>Tomada de Preço</i>	18
2.2.3 <i>Convite</i>	19
2.2.4 <i>Concurso</i>	20
2.2.5 <i>Leilão</i>	21
2.3 PREGÃO COMO NOVA MODALIDADE DE LICITAÇÃO	22
2.3.1 TIPOS DE PREGÃO: PRESENCIAL E ELETRÔNICO	27
2.3.2 PRINCÍPIOS JURÍDICOS	28
2.3.2.1 <i>Princípios peculiares à licitação</i>	28
2.3.2.2 <i>Princípios peculiares do pregão</i>	31
2.3.3 OS PARTICIPANTES DO PREGÃO	32
2.3.4 CRITÉRIOS PARA ESCOLHA DOS NEGOCIADORES	32
2.3.5 TREINAMENTO DOS NEGOCIADORES	32
2.3.6 NEGOCIADORES DA EMPRESA LICITANTE	33
2.3.7 O “OBJETO” DE NEGOCIAÇÃO	33
2.3.8 MARGENS DE NEGOCIAÇÕES E CONCESSÕES	34
2.3.9 AS NEGOCIAÇÕES	34
2.4 HISTÓRIA DO DEPARTAMENTO DE ESTRADA DE RODAGENS DO ESTADO DE MINAS GERAIS	37
2.4.1 FUNÇÃO ORGANIZACIONAL	38
2.4.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	39
3 METODOLOGIA	40
4 CONCLUSÃO	45
REFERÊNCIAS	46

1 INTRODUÇÃO

O estudo versa quanto à aplicação da modalidade de licitação Pregão, apresentando ao leitor a sua origem e definições e a economicidade proporcionada por esta modalidade. O pregão, neste estudo é visto como um instrumento de Política Econômica para minimizar os custos envolvidos nos processos de compra. Com isso o Estado ao se envolver nesta rotina de aquisições de bens e serviços, inicia uma busca por preços menores e melhor qualidade.

Com a crescente globalização, que atua como agente incentivador do crescimento industrial, comercial, econômico e social, tornou-se necessário otimizar os processos das empresas para minimizar os custos, ampliar a produtividade, a qualidade e melhorar a competitividade no mercado. Em empresas públicas, não poderia ser diferente. Neste contexto, no que tange os processos de aquisições, desenvolveu-se a idéia de compras eletrônicas, que tem o objetivo de aumentar o raio de atuação, a transparência das atividades e principalmente a eficiência das compras públicas.

Diante disso, o Governo Federal através da Lei 10.520 de 17 de julho de 2002, instituiu uma nova modalidade de licitação denominada PREGÃO. Essa modalidade de licitação, processada por meio eletrônicos, possibilita a modernização das ações e agilidade dos processos, para prover a eficiência das compras públicas.

Rapidez e economia são as características mais relevantes desta modalidade de licitação. Destinado às aquisições de bens e serviços mais comuns, o pregão se une a outros mecanismos, como as modalidades de concorrência, tomada de preços e convite, para regular as compras no setor público.

O estudo está organizado em capítulos, sendo esta introdução o primeiro capítulo, o segundo capítulo explana quanto ao referencial teórico, trazendo os conceitos de licitação e suas modalidades, o terceiro capítulo disserta, de maneira especial, quanto ao Pregão. No quarto capítulo, será apresentada a metodologia da pesquisa. E por fim, no quinto capítulo será apresentada a conclusão do estudo.

1.1 Problema de Pesquisa

Entre as modalidades de licitação Pregão e Convite, qual proporciona maior economia ao Departamento de Estradas de Rodagens do Estado de Minas Gerais – DER/MG?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Comparar os gastos com as compras do sistema de pregão, com a modalidade Convite no DER-MG.

1.2.2 Objetivos específicos

- 1- Apresentar a legislação vigente do sistema de Pregão e Convite.
- 2- Demonstrar os processos envolvidos na modalidade de licitação Pregão.
- 3- Identificar qual modalidade de licitação, Pregão e Convite, é mais vantajosa para o DER-MG.

1.3 Justificativa

Foi observada nos últimos tempos uma crescente movimentação de compras de bens e serviços nas instituições públicas. Diante disso houve uma necessidade de questionar os atuais sistemas de compras, foi então implantado em 2002 um novo sistema chamado de compras por Pregão.

Diante disso, verificou-se que seria relevante desenvolver um estudo para analisar se esta nova modalidade de licitação é realmente compensatória. Tendo em vista a redução dos custos de aquisição dos bens e serviços, este estudo se propõe a analisar a modalidade de compra Pregão, na esfera do Departamento de Estradas de Rodagens de Minas Gerais.

A pesquisa propõe a comparação dos dispêndios com os processos de compra, no período compreendido entre 1999 e 2003, por meio da modalidade de licitação Convite; e os custos com os processos de compra em que foi utilizada a modalidade de Pregão, da data de sua

criação 2006 ao ano de 2011. Considerando como dispêndio, os gastos com servidores, publicações, montagem do processo, dentre outros; para o desenvolvimento deste cálculo estes valores serão contabilizados de global.

2 REVISÃO DE LITERATURA

A fundamentação teórica tem por finalidade nortear o trabalho investigativo, apresentando as fontes de pesquisa, por meio do levantamento das publicações já existentes. Estas bases teóricas fundamentam a situação problemática, e informam ao leitor sobre o sustentáculo conceitual.

2.1 Compras Públicas e a Licitação

Segundo Marinho (2006), licitar é promover todos os atos expressados em Lei, tendente à obtenção da proposta, seja para aquisição de bens ou contratação de serviços, mais vantajosa para a Administração pública. Este procedimento a que o Poder Público se submete, está previsto na Constituição e em legislação própria, buscando através dos princípios da legalidade, isonomia, impessoalidade, moralidade e probidade administrativa, publicidade, vinculação ao instrumento convocatório e julgamento objetivo, uma competição legal e justa entre os concorrentes.

A Administração Pública possui diversos privilégios, desconhecidos no Direito Privado, mas por outro lado, está sujeita a inúmeras restrições, limitando sua atividade a determinados princípios e fins que não podem ser ignorados.

Podem legislar sobre licitação a União, Estados, Distrito Federal e Municípios, competindo à União a edição de normas gerais sobre o assunto. É regida pela Lei n.º 8.666, de 21 de junho de 1993, e suas alterações. Essas normas gerais se aplicam, sem distinção, às licitações e contratos dos quatro entes citados, bem como de seus entes autárquicos, fundacionais e empresariais.

A Lei n.º 8.666/93 prescreve, em seu art. XXII, cinco modalidades de licitação, que são a concorrência, a tomada de preços, o convite, o concurso e o leilão. As modalidades de licitação têm características próprias, destinando-se a determinados tipos de contratação.

As modalidades de licitações utilizadas dependem, em regra geral, do valor que a Administração irá presumivelmente dispor para a compra de bens ou a contratação de serviços. O quadro a seguir ilustra as modalidades e os respectivos limites:

TABELA 1 - Modalidades de licitação

MODALIDADES	Convite	Tomada de Preços	Concorrência
Obras e serviços de engenharia	Até R\$ 150.000,00	Até R\$ 1.500.000,00	Acima de R\$ 1.500.000,00
Compras e serviços	Até R\$ 80.000,00	Até R\$ 650.000,00	Acima de 650.000,00

Fonte: Lei 8666/93, art. 23, parágrafos I e II.

Utiliza-se da concorrência para o caso contratações de valores mais elevados, a tomada de preços e o leilão são previstos para negócios de vulto médio, enquanto o Convite se destina aos negócios de menor significação econômica. Essas modalidades, com exceção do Convite dependem de publicação de aviso, contendo um resumo do edital com indicação do local onde os interessados podem obter o texto completo, bem como todas as informações acerca do certame.

2.1.1 Dispensa e Inexigibilidade

A realização de licitação para execução de obras, serviços, fornecimento e aquisição de bens, é uma exigência legal para toda a Administração Pública (BRÄUNERT, 2008), no entanto, a lei apresenta exceções a essa regra. São os casos em que a licitação é legalmente dispensada, dispensável ou inexigível.

A licitação dispensada está prevista no artigo 17 da lei 8.666/93 e decorre de fatores objetivos, como segue:

Art. 17. A alienação de bens da Administração Pública, subordinada à existência de interesse público devidamente justificado, será precedida de avaliação e obedecerá às seguintes normas:

(...)

II - quando móveis, dependerá de avaliação prévia e de licitação, dispensada esta nos seguintes casos:

- a) doação, permitida exclusivamente para fins e uso de interesse social, após avaliação de sua oportunidade e conveniência socioeconômica, relativamente à escolha de outra forma de alienação;
 - b) permuta, permitida exclusivamente entre órgãos ou entidades da Administração Pública;
 - c) venda de ações, que poderão ser negociadas em bolsa, observada a legislação específica;
 - d) venda de títulos, na forma da legislação pertinente;
 - e) venda de bens produzidos ou comercializados por órgãos ou entidades da Administração Pública, em virtude de suas finalidades;
 - f) venda de materiais e equipamentos para outros órgãos ou entidades da Administração Pública, sem utilização previsível por quem deles dispõe.
- § 1º Os imóveis doados com base na alínea "b" do inciso I deste artigo, cessadas as razões que justificaram a sua doação, reverterão ao patrimônio da pessoa jurídica doadora, vedada a sua alienação pelo beneficiário.
- § 2º A Administração poderá conceder direito real de uso de bens imóveis, dispensada licitação, quando o uso se destina a outro órgão ou entidade da Administração Pública. (Lei 8.666/93)

A licitação é dispensável segundo a conveniência da administração. É o ponto de flexibilidade da regra. Esse tipo de dispensa é uma prerrogativa da administração e ocorre nos casos previstos pelo artigo 24 da lei 8666/93:

Art. 24. É dispensável a licitação:

- I - para obras e serviços de engenharia de valor até 10% (dez por cento) do limite previsto na alínea "a", do inciso I do artigo anterior¹, desde que não se refiram a parcelas de uma mesma obra ou serviço ou ainda para obras e serviços da mesma natureza e no mesmo local que possam ser realizadas conjunta e concomitantemente; (Redação dada pela Lei nº 9.648, de 27.5.98)
- II - para outros serviços e compras de valor até 10% (dez por cento) do limite previsto na alínea "a" do inciso II do artigo anterior² e para alienações, nos casos previstos nesta Lei, desde que não se refiram a parcelas de um mesmo serviço, compra ou alienação de maior vulto que possa ser realizada de uma só vez; (Redação dada pela Lei nº 9.648, de 27.5.98)
- III - nos casos de guerra ou grave perturbação da ordem;
- IV - nos casos de emergência ou de calamidade pública, quando caracterizada urgência de atendimento de situação que possa ocasionar prejuízo ou comprometer a segurança de pessoas, obras, serviços, equipamentos e outros bens, públicos ou particulares, e somente para os bens necessários ao atendimento da situação emergencial ou calamitosa e para as parcelas de obras e serviços que possam ser concluídas no prazo máximo de 180 (cento e oitenta) dias consecutivos e ininterruptos, contados da ocorrência da emergência ou calamidade, vedada a prorrogação dos respectivos contratos;
- V - quando não acudirem interessados à licitação anterior e esta, justificadamente, não puder ser repetida sem prejuízo para a Administração, mantidas, neste caso, todas as condições preestabelecidas;
- VI - quando a União tiver que intervir no domínio econômico para regular preços ou normalizar o abastecimento;
- VII - quando as propostas apresentadas consignarem preços manifestamente superiores aos praticados no mercado nacional, ou forem incompatíveis com os fixados pelos órgãos oficiais competentes, casos em que, observado o parágrafo único do art. 48 desta Lei e, persistindo a situação, será admitida a adjudicação direta dos bens ou serviços, por valor não superior ao constante do registro de preços, ou dos serviços;
- VIII - para a aquisição, por pessoa jurídica de direito público interno, de bens produzidos ou serviços prestados por órgão ou entidade que integre a Administração

Pública e que tenha sido criado para esse fim específico em data anterior à vigência desta Lei, desde que o preço contratado seja compatível com o praticado no mercado; (Redação dada pela Lei nº 8.883, de 8.6.94)

IX - quando houver possibilidade de comprometimento da segurança nacional, nos casos estabelecidos em decreto do Presidente da República, ouvido o Conselho de Defesa Nacional;

X - para a compra ou locação de imóvel destinado ao atendimento das finalidades precípuas da administração, cujas necessidades de instalação e localização condicionem a sua escolha, desde que o preço seja compatível com o valor de mercado, segundo avaliação prévia;(Redação dada pela Lei nº 8.883, de 8.6.94)

XI - na contratação de remanescente de obra, serviço ou fornecimento, em consequência de rescisão contratual, desde que atendida a ordem de classificação da licitação anterior e aceitas as mesmas condições oferecidas pelo licitante vencedor, inclusive quanto ao preço, devidamente corrigido;(…) (Lei 8.666/93)

A inexigibilidade de licitação ocorre quando há impossibilidade jurídica de competição entre os contratantes conforme disciplina o artigo 25 da lei 8666/93:

Art. 25. É inexigível a licitação quando houver inviabilidade de competição, em especial:

I - para aquisição de materiais, equipamentos, ou gêneros que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivo, vedada a preferência de marca, devendo a comprovação de exclusividade ser feita através de atestado fornecido pelo órgão de registro do comércio do local em que se realizaria a licitação ou a obra ou o serviço, pelo Sindicato, Federação ou Confederação Patronal, ou, ainda, pelas entidades equivalentes;

II - para a contratação de serviços técnicos enumerados no art. 13 desta Lei, de natureza singular, com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação;

III - para contratação de profissional de qualquer setor artístico, diretamente ou através de empresário exclusivo, desde que consagrado pela crítica especializada ou pela opinião pública.

§ 1º Considera-se de notória especialização o profissional ou empresa cujo conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiências, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica, ou de outros requisitos relacionados com suas atividades, permita inferir que o seu trabalho é essencial e indiscutivelmente o mais adequado à plena satisfação do objeto do contrato.

§ 2º Na hipótese deste artigo e em qualquer dos casos de dispensa, se comprovado superfaturamento, respondem solidariamente pelo dano causado à Fazenda Pública o fornecedor ou o prestador de serviços e o agente público responsável, sem prejuízo de outras sanções legais cabíveis. (Lei 8.666/93)

2.2 Modalidades de Licitação

2.2.1 Concorrência

A concorrência é realizada, com ampla publicidade, para assegurar a participação de quaisquer interessados que preencham os requisitos previstos no edital convocatório. De acordo com o Art. 22 da lei 8666 concorrência:

é a modalidade de licitação ente quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução de seu objeto.(LEI 8.666/93 – Art. 22. p.16)

Configura-se como a espécie apropriada para os contratos de grande valor, e segundo Marinho (2006), dela podem participar todas as empresas que comprovem o atendimento das exigências fixadas no edital não se exigindo registro prévio ou cadastro dos interessados. Esse edital deve ser publicado com, no mínimo, trinta dias de intervalo entre a publicação e o recebimento das propostas. Caso seja adotado um certame de acordo com os tipos, como os de menor preço, técnica e preço e melhor técnica, esse intervalo mínimo é ampliado para quarenta e cinco dias.

A lei prevê que a modalidade concorrência deve ser adotada em compra de bens imóveis, alienações de bens imóveis para as quais não tenha sido adotada a modalidade leilão, concessões de direito real de uso, serviço ou obra pública e licitações internacionais. Além desses casos específicos previstos, a concorrência é obrigatória quando, em havendo parcelamento, o valor das licitações das parcelas, em conjunto, correspondam a montante igual ou superior ao previsto para a modalidade concorrência.

2.2.2 Tomada de Preço

A tomada de preços é a modalidade de licitação realizada entre interessados previamente cadastrados ou que preencham os requisitos para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação (LEI 8.666/93 – Art. 22 §2º). É a licitação para contratos de valor estimado imediatamente inferior ao estabelecido para a concorrência.

De modo sensível, a lei alterou a configuração da tomada de preços. Sob o Decreto-Lei n.º 2300, de 1986, somente podiam participar aqueles regularmente inscritos no cadastro do órgão licitante. A nova lei determinou a possibilidade de participação também dos interessados que atendam às condições até três dias antes do recebimento das propostas, o que tem dado margem a controvérsias e disputas infundáveis e, mesmo, insolúveis, no que entende o professor Marçal Justen Filho

(...) tem por finalidade tornar a licitação mais sumária e rápida. O objeto evidente da alteração que a nova lei introduziu foi o de abrir as portas para um maior número de licitantes. Entretanto, não resta dúvida que o procedimento da tomada de preços acaba por se tornar tão complexo quanto o da concorrência. A vantagem que havia na legislação anterior é que a comissão limitava-se a examinar os certificados de registro cadastral, o que já não pode ocorrer sob a nova lei, pois, havendo licitantes fora do cadastro, a comissão de licitação terá que examinar toda a documentação para a qualificação. (JUSTEN FILHO,2000. p. 185)

A tomada de preços é admissível nas contratações de obras, serviços e compras dentro dos limites de valor estabelecidos em lei e corrigidos por ato administrativo competente. A grande característica dessa modalidade, que a distingue da concorrência é a existência de habilitação prévia dos licitantes, através dos registros cadastrais. Esses cadastros são registros dos fornecedores de bens, executores de obras e serviços que ali se inscreveram, mantidos por órgãos e entidades administrativas que freqüentemente realizam licitações.

2.2.3 Convite

Convite é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa (Lei 8666/93, art. 22 §3º). Podem também participar aqueles que, mesmo não sendo convidados, estiverem cadastrados na correspondente especialidade e manifestarem seu interesse com antecedência de 24 horas da apresentação das propostas.

O Convite é, dentre todas as modalidades de licitação, a mais simples, sendo adequada a pequenas contratações, cujo objeto não contenha maiores complexidades, ou seja, de pequeno valor. É a única modalidade de licitação que não exige publicação de edital, já que a convocação é feita por escrito, obedecendo a uma antecedência legal de cinco dias úteis, por meio da carta-Convite.

A Lei n.º 8666/93 inovou, ao garantir a participação de outros interessados, desde que cadastrados e havendo manifestação nesse sentido, formalizada em até 24 horas antes da apresentação das propostas. Tal medida visou a aumentar o número de licitantes, mas da mesma forma que ocorreu com a tomada de preços, tornou mais complexo o procedimento.

Em princípio, o Convite deverá contar com, no mínimo, três licitantes qualificados, ou seja, em condições de contratar. O Tribunal de Contas da União já decidiu inclusive que, não se obtendo esse número legal de propostas, impõe-se a repetição do ato, convocando-se outros possíveis interessados, a fim de garantir a legitimidade do certame. A abertura de envelopes é feita em ato público, no dia, hora e local especificados na carta-Convite. O julgamento é feito por uma comissão ou servidor designado pela autoridade administrativa.

Deve-se ressaltar que a lei veda que se utilize o Convite ou a tomada de preços para parcelas de uma mesma obra ou serviço, ou para obras e serviços da mesma natureza e no mesmo local, que possam ser realizados conjunta e concomitantemente, sempre que o somatório de seus valores caracterizarem o caso de tomada de preços ou concorrência, respectivamente.

2.2.4 Concurso

A Lei 8666/93 em seu art. 22 §4º, estabelece que concurso é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmio ou remuneração aos vencedores, segundo critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial. É comumente utilizado na seleção de projetos, onde se busca a melhor técnica, e não o menor preço.

O concurso deve ser anunciado com ampla divulgação pela imprensa oficial e particular, através de edital, publicado com uma antecedência mínima legal de 45 dias para a realização do evento. A qualificação exigida aos participantes será estabelecida por um regulamento próprio do concurso, que conterà também as diretrizes e a forma de apresentação do trabalho, bem como as condições de realização e os prêmios a serem concedidos.

O julgamento é feito por uma comissão especial, integrada por pessoas de reputação ilibada e reconhecido conhecimento da matéria, sejam ou não servidores públicos. Esse julgamento será realizado com base nos critérios fixados pelo regulamento do concurso.

O pagamento do prêmio ou da remuneração é condicionado à cessão, por parte do autor do projeto, dos direitos a ele relativos, a fim de que a Administração possa utilizá-lo de acordo com o prescrito no regulamento ou no ajuste para sua elaboração.

Finaliza-se, portanto, o concurso com a classificação dos trabalhos e o pagamento do prêmio ou da remuneração, não sendo conferido qualquer direito a contrato com a Administração. Já a execução do projeto escolhido será de outra forma, objeto de outra licitação, revestida de outra modalidade (concorrência, tomada de preços ou Convite), vedada a participação do autor como licitante.

2.2.5 Leilão

Conforme o § 5º do art. 22 da Lei das Licitações, o leilão é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para a venda de bens móveis inservíveis para a Administração Pública ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou ainda para a alienação de bens imóveis prevista no art. 19, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação.

Pode-se verificar a ocorrência de dois tipos de leilão, que são o comum e o administrativo. O leilão comum, que é privativo do leiloeiro oficial, é regido pela legislação federal pertinente, podendo a Administração estabelecer as condições específicas. Já o leilão administrativo é feito por servidor público.

Antes do leilão, devem os bens ser previamente avaliados, constando no edital o preço mínimo a ser ofertado. Indispensável se faz ainda que o edital descreva os bens, possibilitando sua perfeita identificação. Deve, além disso, indicar o local onde se encontram, possibilitando o exame por parte dos interessados. O dia, horário e local são especificados também pelo instrumento convocatório.

Para o leilão, não se exige qualquer tipo de habilitação prévia dos licitantes, tendo em vista que a venda é feita à vista ou em curto prazo. Admite-se, entretanto, a exigência, quando o pagamento não for todo à vista, de um depósito percentual do preço, servindo como garantia. Os lances no leilão deverão ser verbais, configurando uma disputa pública entre os ofertantes. Aquele que, ao final, oferecer maior lance, de valor igual ou superior ao avaliado previamente, arremata o objeto da licitação.

2.3 Pregão como Nova Modalidade de Licitação

Com a transformação em lei da Medida Provisória nº 2.026/2000, o Governo Federal instituiu no âmbito da União a modalidade de licitação denominada "Pregão", destinada à aquisição de bens e serviços comuns, por meio da Lei Federal nº. 10.520 de 17 de julho de 2002.

Segundo Marçal (2009), pregão é a modalidade de licitação de menor preço, caracterizada pela existência de uma fase competitiva inicial, em que os licitantes dispõem do ônus de formular propostas sucessivas, e de uma fase posterior de verificação dos requisitos de habilitação e de satisfatoriedade das ofertas.

Esta nova modalidade licitatória vem juntar-se às formas já conhecidas da Administração Pública, disciplinadas pela Lei 8.666/93, são elas: a concorrência (para os contratos de grande vulto), a tomada de preços (para os contratos de vulto médio), a carta-Convite (para as aquisições de pequeno vulto), além do concurso e do leilão. (PESSOA, 2000)

Neste contexto, o Pregão é definido como sendo modalidade de licitação destinada à aquisição de bens e serviços comuns, qualquer que seja o valor estimado da contratação, em que a disputa pelo fornecimento é feita por meio de propostas e lances em sessão pública.

O Pregão ocorre numa sessão pública, sendo a disputa entre os licitantes feita através de propostas e lances. Esta modalidade pretende uma espécie de "desburocratização" do procedimento licitatório convencional. (PESSOA, 2000)

A primeira fase também chamada de fase preparatória ou interna, em quase nada difere do procedimento licitatório convencional. Nesta fase, a autoridade competente designará, dentre servidores do órgão promotor da licitação, o pregoeiro, cuja atribuição inclui o recebimento das propostas e lances, a análise de sua aceitabilidade e sua classificação, bem como a habilitação e a adjudicação do objeto do certame ao licitante vencedor.

Essa fase observará os seguintes procedimentos:

A - Solicitação do setor requisitante interessado;

B - Aprovação da autoridade competente para início do processo licitatório, devidamente motivada e analisada sob a ótica da oportunidade, conveniência e relevância para o interesse público: artigo 7º, inc. I, Lei 14.167/02;

C - Elaboração do Termo de Referência, que é um resumo do Edital, deverá conter a finalidade, objeto a ser licitado, avaliação do custo, definição da dotação orçamentária, prazo de execução do contrato, dentre outros.

D - Elaboração de Termos de autorização de abertura de processo e de licitação.

E - Estimativa do valor da contratação: mediante comprovação da pesquisa de mercado, de no mínimo três orçamentos prévios junto às empresas do ramo, para obter o preço médio que constará dos Termos de Abertura do Processo, Termo de Referência e Termo de Abertura de Licitação. Os orçamentos são carimbados, datados e assinados por representantes da empresa e anexados ao processo. Com esses valores é elaborada uma planilha com itens a serem licitados, quantidade, preço unitário, preço médio e preço médio total de todas as empresas pesquisadas.

F - Indicação dos recursos orçamentários para fazer face à despesa: O artigo 14 de Lei 8.666/93 determina que a abertura do processo licitatório dependa da indicação dos recursos orçamentários pelos quais correrão a despesas decorrentes da licitação. O sucesso do Pregão está diretamente relacionado não somente à liberação de cotas orçamentárias, mas também da efetiva garantia de reserva financeira.

G - Verificação adequada orçamentária e financeira: em conformidade com a Lei de Responsabilidade Fiscal (Lei Complementar 101, 04 de maio de 2000), quando for o caso. Com o advento da Lei de Responsabilidade Fiscal – LRF, outras exigências foram impostas ao gestor público para promover licitações públicas, em especial quando a despesa de referir à criação, expansão ou aperfeiçoamento de ação governamental que acarrete aumento da despesa, contemplados em seu art. 16, inc. I e II. Consoante com o inciso I desse artigo, a estimativa do impacto orçamento-financeiro daquele aumento de despesa (ou seja, do valor daquele objeto específico) no exercício em que deva entrar em vigor, e nos dois subsequentes. Nos termos do inciso II, a declaração do ordenador de despesa de que aumento está compatibilizado às instâncias básicas do processo orçamentário: a Lei Orçamentária Anual, a

Lei de Diretrizes Orçamentárias e, se for o caso, a Lei do Plano Plurianual. Art.16, caput, Decreto 42.408/02.

H - Elaboração do projeto básico, obrigatório em caso de obras e serviços;

I - Definição da modalidade e do tipo de licitação a serem adotados;

J - Cópia da Portaria do órgão nomeando os pregoeiros e equipes de apoio.

K - Elaboração do Edital e seus anexos: o Portal Compras - <http://www.compras.mg.gov.br> - disponibiliza várias minutas de Editais de Pregão Presencial e Eletrônico, aprovados pela Advocacia Geral do Estado – AGE. O Edital deve conter, no mínimo, as seguintes cláusulas e condições:

- No preâmbulo do ato convocatório deverá conter:
 - a) o número de ordem em série anual;
 - b) o nome do órgão ou entidade interessados e de seu setor;
 - c) a modalidade de licitação (Pregão);
 - d) o regime de execução (preço unitário ou global);
 - e) tipo de licitação (menor preço, no caso do Pregão);
 - f) a menção de que o ato é regido pela Lei 8.666/93 e pela Lei 10.520/02, quando referir-se a Pregão;
 - g) o local, dia e hora para o recebimento da documentação e proposta e para o início da abertura dos envelopes.
- O objeto da contratação;
- Exigências de habilidades do licitante, com a indicação dos documentos necessários à habilitação de acordo com as determinações contidas nos artigos 27º a 37º da Lei 8.666/93, além das constantes do artigo 9º, inciso XII da Lei 14.167/02 e do artigo 10º do Decreto 42.408/02;
- Critérios de aceitação das propostas de preço e dos documentos de habilitação;

Durante a fase interna, as minutas de editais de licitação devem ser previamente examinadas e aprovadas pela Procuradoria Jurídica do Órgão. O original do edital deverá ser datado, rubricado em todas as folhas e assinado pela autoridade competente que o expedir.

O ato convocatório é a lei interna das licitações e deve-se tomar muito cuidado com as exigências a serem estabelecidas, pois, uma vez instituídas, deverão ser cumpridas, em observância ao princípio da vinculação ao instrumento convocatório.

O sucesso da licitação depende da boa elaboração do ato convocatório e de seus anexos. Somente na fase interna são possíveis as devidas correções. Na fase externa, após a publicação do edital, qualquer falha ou irregularidade constatada, se insanável, levará à anulação do procedimento.

Qualquer modificação no ato convocatório deve ser comunicada da mesma forma em que se deu a primeira divulgação. Nesse caso, o prazo inicialmente estabelecido deve ser reaberto pela Administração, salvo quando a alteração, não influenciar a preparação dos documentos ou a elaboração das propostas. Artigo 21º, parágrafo 4, Lei 8.666/93.

A fase externa ou executória inicia-se com a publicação do edital e termina com a contratação do fornecimento do bem, da prestação do serviço. Poderão participar da licitação quaisquer licitantes interessados que comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação e cujo objeto social da empresa, expresso no estatuto ou contrato social, especifique o ramo da atividade compatível com o objeto da licitação.

A publicidade do edital do Pregão se dará por meio de publicação de aviso do edital de acordo os valores dos bens e/ou serviços comuns. Para valores de até R\$160.000,00, deverá ser publicado no jornal Minas Gerais e na internet. Já para valores de R\$160.000,01 até R\$ 650.000,00 além da publicação no Minas Gerais e internet deverá ser publicado também em jornal de grande circulação local e valores acima de R\$ 160.000,00 acrescenta-se a publicação em jornal de grande circulação regional. O aviso conterà a definição do objeto, a indicação do local e dos dias e horários para o recebimento de propostas e realização da sessão pública do Pregão; de acordo com o art. 9º, inc. I e II da Lei 14.167/02 e art. 8º inc. I e II, Decreto 42.408/02.

A Sessão pública do Pregão ocorrerá no 9º dia após a data de sua publicação. O ambiente deve possuir mesas, cadeiras, sistemas de projeção ou quadro, computador, telefone, fax, máquina de calcular, material de escritório, etc. Todos os dados cadastrais e valores propostos serão digitados em site governamental (www.compras.mg.gov.br). Na falta de energia elétrica deverá ser feito manualmente. A normatização do Pregão, tal como consta da MP nº. 2.026/2000, busca desburocratizar e simplificar a chamada "habilitação".

O licitante deverá declarar que está em situação regular perante a Fazenda Nacional, a Seguridade Social e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviços - FGTS, bem como de que atende às exigências do edital quanto à habilitação jurídica e qualificações técnica e econômico-financeira. O licitante que fizer declaração falsa, nesta pré-habilitação, bem como na habilitação subsequente, ficará impedido de contratar com a União pelo prazo de até cinco anos, além de ser descredenciado do Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores - SICAF.

Iniciada a sessão, sob o comando do pregoeiro designado, os interessados entregarão os envelopes contendo a indicação do objeto e do preço oferecidos, procedendo-se à sua imediata abertura e à verificação da conformidade das propostas com os requisitos estabelecidos no instrumento convocatório.

É na seleção das melhores propostas que o Pregão se mostra mais flexível e realista em relação às demais modalidades de licitação. Feitas as propostas, o autor da proposta de valor mais baixo e os das ofertas com preços até dez por cento superiores àquela poderão fazer novos lances verbais e sucessivos, até a proclamação do vencedor. Não havendo pelo menos três ofertas nas condições definidas anteriormente, poderão os autores das três melhores propostas oferecer novos lances verbais e sucessivos, quaisquer que sejam os preços oferecidos.

Para a classificação e julgamento das propostas, será sempre adotado o critério de menor preço, observados os requisitos e especificações fixados no edital. Examinada a proposta classificada em primeiro lugar, caberá ao pregoeiro decidir sobre sua aceitabilidade.

Encerrada esta etapa classificatória com a ordenação das melhores propostas, segundo o critério do menor preço, o pregoeiro procederá à abertura do envelope contendo os

documentos de habilitação do licitante que apresentou a melhor proposta, para verificação do atendimento das exigências, condições e especificações contidas no edital, bem como da documentação exigida (certidões de regularidade fiscal perante a Fazenda Nacional, Seguridade Social e FGTS).

Diferentemente das outras modalidades de licitação, no Pregão somente serão considerados os documentos habilitatórios do licitante que apresentou a melhor proposta. No caso de inabilitação do proponente melhor posicionado, serão analisados os documentos do licitante com a proposta classificada em segundo lugar, e assim sucessivamente, até que um licitante atenda às condições fixadas no instrumento convocatório. O licitante que atender a tais exigências será declarado vencedor.

Encerrada esta fase, inicia-se a chamada fase recursal. Declarado o vencedor, qualquer licitante poderá recorrer da decisão do pregoeiro no prazo de 03 (três) dias. O acolhimento do recurso implicará na invalidação apenas dos atos insuscetíveis de aproveitamento. Trata-se, aqui, da aplicação do princípio da economia processual ao âmbito das licitações. Decididos os recursos, pela autoridade competente, e não pelo pregoeiro, será feita a adjudicação ao licitante vencedor. Homologada a licitação, também pela autoridade competente, o adjudicatário será convocado para assinar o contrato.

Deve-se aplicar a esta nova modalidade licitatória, de forma subsidiária, os preceitos da Lei 8.666/93, principalmente no que concerne aos seus princípios moralizadores.

2.3.1 Tipos de pregão: Presencial e Eletrônico

A modalidade de pregão foi subdividida em pregões do tipo presencial e eletrônico (Marçal – 2009), no primeiro os participantes credenciados e presentes à sessão de pregão, formulam lances decrescentes com base na menor proposta apresentada até a desistência dos demais participantes. Marçal (2009, pág. 13) observa que na implantação do pregão os recursos da internet eram rudimentares, e por isso, a lei nº 10.520 preocupou-se essencialmente com o pregão presencial, a implantação do pregão eletrônico, naquela época era uma expectativa. O pregão eletrônico foi instituído pelo Decreto Federal nº 5.450/2005.

No segundo é proposta a mesma dinâmica, porém de maneira virtual, ou seja, tanto o credenciamento quanto os lances mencionados são feitos por meio eletrônico, aprovado ou oficializado pelo poder público. Segundo Pereira e Almeida (2005, pág. 22), o pregão eletrônico tem como um dos seus principais objetivos agilizar os processo de forma a reduzir os custos operacionais, além, de permitir maior transparência nas negociações, ampliar as oportunidades de negocio e possibilitar a realização de vários pregões ao mesmo tempo.

2.3.2 Princípios Jurídicos

Segundo Bräunert (2008, pág. 16), os princípios jurídicos são muito importantes, pois constituem fonte e origem das normas, uma vez que estão implícitas nas mesmas e das quais não podem ser separadas, enquanto a lei vigorar. Os princípios que regem a licitação, seja qual for a modalidade, resumem-se:

2.3.2.1 Princípios peculiares à licitação

2.3.2.1.1 Princípio da Legalidade

Este princípio submete o processo licitatório à legislação vigente, aos seus anexos e apêndices, e é regulamentado pelo art. 4º da Lei nº8.666/93, que diz:

Todos quantos participem de licitação promovida pelos órgãos ou entidades a que se refere o art. 1º têm direito público subjetivo à fiel observância do pertinente procedimento estabelecido nesta lei, podendo qualquer cidadão acompanhar o seu desenvolvimento, desde que não interfira de modo a perturbar ou impedir a realização dos trabalhos.

2.3.2.1.2 Princípio da Impessoalidade

Segundo Bräunert (2009, pág. 17), este princípio deixa claro que são inadmissíveis distinções baseadas em caracteres pessoais dos interessados, devendo o julgamento ser objetivo, justo e impessoal. De acordo com o art. 3º da Lei 8.666/93 “a licitação (...) será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos (...) da impessoalidade (...)”.

2.3.2.1.3 Princípio da moralidade

O agente público deverá agir de forma moral e ética. Esse princípio age em conjunto com o princípio da legalidade, pois uma conduta moral não deve ir de encontro a ilegalidade e vice-versa. Conforme o art. 3º da Lei 8.666/93 “a licitação (...) será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos (...) da moralidade (...)”.

2.3.2.1.4 Princípio da isonomia

Segundo Bräunert (2009, pág. 17), este princípio impõe tratamento igualitário a todos os interessados e participantes de uma licitação, ou seja, não permite discriminação entre os participantes. Segundo o art. 3º da Lei 8.666/93 “a licitação(...) será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos (...) da moralidade (...)”.

2.3.2.1.5 Princípio da publicidade

Determina que os envolvidos tenham direito à informação e ao amplo acesso ao certame (BRÄUNERT 2009, pág. 17). Conforme o art. 3º da Lei 8.666/93 “a licitação (...) será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos (...) da publicidade (...)”.

2.3.2.1.6 Princípio da Probidade Administrativa

Está relacionada ao princípio da moralidade e atribui ao gestor público e ao particular a obrigatoriedade de agir de forma ética e correta. Segundo o art. 3º da Lei 8.666/93 “a licitação (...) será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos (...) da probidade administrativa (...)”.

2.3.2.1.7 Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório

Este princípio determina que após publicado o edital, não deve mais a Administração promover-lhe alterações, salvo se assim o exigir o interesse público. Trata-se de garantia à moralidade e impessoalidade administrativa, bem como ao primado da segurança jurídica (BARROS, 2002).

2.3.2.1.8 Princípio da Eficiência

O princípio da eficiência estabelece qualidade, preço e celeridade referente a aspectos de meios, insumos e resultados dos atos administrativos na busca dos fins do Estado e se volta para os aspectos da boa-fé e lealdade administrativa (VETTORATO, 2003).

2.3.2.1.9 Princípio da Economicidade

Segundo Bräunert (2009, pág. 19), impõe que a administração dos recursos públicos deve obedecer às regras da ética e da probidade, de forma que o resultado seja vantajoso para o interesse público.

2.3.2.1.10 Princípio da Adjudicação Compulsória

Conforme o escritor Bräunert (2009, pág. 20), o princípio da adjudicação compulsória determina que o vencedor da licitação tenha o direito subjetivo à adjudicação e esta é obrigatória, é vedado à Administração conceder o objeto da licitação a outro proponente que não seja o vencedor.

2.3.2.1.11 Princípio do Sigilo

Decorrente do princípio da isonomia, este princípio impõe sigilo sobre o teor das propostas, é inadmissível que um proponente venha a conhecer a proposta de seu concorrente antes da apresentação da sua. (BRÄUNERT 2009, pág. 20)

2.3.2.1.12 Princípio da Razoabilidade

Neste princípio as decisões administrativas, devem ser justificadas. Segundo Bräunert (2009, pág. 20), é inadmissível que uma agente da administração tome decisões infundadas, despropositadas, que desviam do que designamos de senso comum.

2.3.2.1.13 Princípio da Proporcionalidade

Ele requer conformidade entre os meios e os fins das atitudes tomadas pelos agentes da administração. Seria totalmente imprudente exigir na fase de habilitação uma capacitação técnica com área superior àquela do objeto da licitação. (BRÄUNERT 2009, pág. 20)

2.3.2.2 Princípios peculiares do pregão

2.3.2.2.1 Princípio da celeridade

Segundo Pereira e Almeida (2005, pág. 15), com este princípio, os atos devem ser praticados em menor espaço de tempo, a fim de que a contratação seja logo efetivada, objetivando rapidez e agilidade no certame licitatório.

2.3.2.2.2 Princípio da Finalidade

Justen Filho (2000, pág. 58), afirma que a licitação tem a finalidade de selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração Pública, onde a vantagem é caracterizada pela adequação e satisfação do interesse público,.

2.3.2.2.3 Princípio da Competitividade

Este princípio determina que a Administração ofereça ao mercado a possibilidade de competição, no momento em que se incentiva essa competitividade facilita-se também a obtenção da proposta mais vantajosa.

2.3.2.2.4 Princípio do justo e menor preço

Segundo Pereira e Almeida (2005, pág. 18), é imposto à Administração Pública que nela sejam encontradas as soluções mais convenientes e eficientes do ponto de vista da gestão dos recursos públicos: esse é o aspecto do menor e justo preço.

2.3.2.2.5 Princípio da seletividade e comparação objetiva das propostas

A licitação, como forma de seleção, deve buscar a proposta que melhor atenda às necessidades da Administração Pública. Primeiramente, deve-se verificar se a proposta apresentada encontra-se em conformidade com o edital e posteriormente o pregoeiro analisa os preços.

2.3.3 Os participantes do pregão

Na fase interna do processo, ou seja, na elaboração do Edital, participam os solicitantes do objeto a ser licitado, os diretores das áreas solicitantes, o diretor financeiro, e o chefe da Gerência Administrativa - GAD. Na parte operacional, os compradores na pesquisa e elaboração dos orçamentos. Os pregoeiros na elaboração dos editais e a Procuradoria Jurídica na aprovação do Edital.

Já na fase externa, na Assessoria de licitações, participam das negociações o pregoeiro, a equipe de apoio composta de outros pregoeiros, servidores nomeados como equipe de apoio e representantes das áreas solicitantes do objeto a ser adquirido. Cabe a Procuradoria Jurídica homologar ou não o Pregão realizado.

2.3.4 Critérios para escolha dos negociadores

De acordo com o artigo 8º, parágrafo único da Lei 14.167/02, para desempenhar a função de pregoeiro o negociador precisa ser servidor do órgão ou entidade promotora da licitação; ser ocupante exclusivo de cargo em comissão; e ter curso de capacitação específica.

Para que o Pregão obtenha sucesso é importante que os pregoeiros tenham conhecimentos técnicos como saber o que é Pregão (presencial e eletrônico); conhecer a legislação básica e subsidiária e os princípios constitucionais correlatos; as fases do Pregão (interna e externa); dentre outros.

2.3.5 Treinamento dos negociadores

São realizados cursos de Formação de Pregoeiro, licitação, contratos e outros correlatos oferecidos pelo Estado através da Secretária de Planejamento e Gestão – SEPLAG, da Fundação João Pinheiro, dos próprios órgãos e entidades particulares. Também são oferecidos manuais e simulações no site da SEPLAG, e portal Compras. O DER/MG também tem oferecido vários cursos e palestras de profissionais do órgão sobre a modalidade de licitação Pregão, licitações e contratos, registros de preços e outros temas correlatos não só aos servidores da sede como também aos das outras Coordenadorias Regionais. O DER/MG também oferece a possibilidade de participação dos servidores em seminários e cursos promovidos em Belo Horizonte e outras cidades e Estados.

2.3.6 Negociadores da empresa licitante

Os negociadores da outra parte são empresários ou representantes legais de pequenas, médias e grandes empresas responsáveis pelo setor de vendas ou de licitações, que como se pode observar, já descobriram as vantagens do Pregão e vêm se capacitando cada vez mais na leitura e entendimento dos Editais e na confecção das propostas de preços visando sempre vencer o certame, com resultados que beneficiem tanto a empresa pública quanto os fornecedores.

2.3.7 O “objeto” de negociação

No caso do Pregão presencial, o objeto licitado poderá ser bens e serviços comuns, ou seja, são aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais no mercado. Esta modalidade não está limitada a valores.

A licitação na modalidade Pregão não se aplica às contratações de obra e serviços de engenharia, bem como às locações e alienações em geral, que são regidas por legislação pertinente.

2.3.8 Margens de negociações e concessões

As margens de negociação são definidas pelas Leis 8.666/93 e o Decreto 10.520/02 e no Edital. O pregoeiro no interesse da Administração, poderá revelar omissões puramente formais observadas na documentação e proposta, desde que não contrariem a legislação vigente e não comprometam a lisura da licitação sendo possível a promoção de diligências destinadas a esclarecer ou a contemplar a instrução do processo.

Na abertura das propostas, erros de natureza formal, que não alterem o valor total da proposta, poderão ser corrigidos na sessão do Pregão e não devem acarretar a desclassificação do licitante.

No caso dos valores adjudicados, há um entendimento de alguns juristas da área, que a margem de negociação poderá ser de no máximo 10% (dez por cento) do valor de referência do processo. Há uma outra corrente que entende que o valor de referência é o máximo a ser adjudicado, cabendo ao pregoeiro negociar até chegar a este preço.

Dependendo do produto a ser adquirido e do serviço a ser contratado, o valor de referência pode estar vinculado à moeda estrangeira e a sazonalidade do produto, que na época da cotação estavam em baixa ou em caso de produtos alimentícios da época. Nestes casos, cabe a Procuradoria Jurídica homologar ou não este Pregão.

A presente licitação somente poderá ser revogada por razões de interesse público, decorrente de fato superveniente devidamente comprovado, ou anulada, em todo ou em parte, por ilegalidade de ofício ou por provocação de terceiros, mediante parecer escrito e devidamente comprovado.

2.3.9 As negociações

O credenciamento dos licitantes se dará de acordo com o descrito no Edital. O representante a ser credenciado deverá comprovar a sua legitimidade para o exercício da função de documentos originais ou cópias autenticadas da empresa atestando esta condição. Art. 9º, inciso V, Lei 14.167/02; Art. 8º, inciso IV, Lei 42.408/02; Art. 4º, inciso VI, Lei 10.520/02.

Em respeito aos licitantes que chegaram no horário fixado, não deverá ser aceita a participação de licitantes retardatário, em qualquer hipótese, a não ser na qualidade de ouvinte.

Os representantes credenciados entregarão ao pregoeiro, em envelopes separados, a proposta comercial e a habilitação. Art. 9º, inciso VI, Lei 14.167/02; Art. 8º, inciso V, Lei 42.408/02.

O pregoeiro abrirá apenas as propostas comerciais e as classificará em ordem crescente de valor. Os critérios de classificação serão:

A - Propostas de menor preço;

B - Propostas subseqüentes até 10% (dez por cento) do menor valor;

C - Caso não haja pelo menos 3 propostas classificadas, conforme critérios indicados no item anterior, o pregoeiro deverá classificar a (s) melhor (s) até o máximo de 3 (três) licitantes, quaisquer que sejam os preços oferecidos, para participar da etapa de lances verbais.

Obs.: a não existência de pelo menos 3 (três) licitantes não inviabiliza o certame, que poderá ser realizado como um ou dois licitantes. Art. 9º, inciso VI a IX, Lei 14.167/02; Art. 8º, inciso VI e VII, Decreto 42.408/02.

Após a entrega dos envelopes, não caberá aos licitantes desistir de propostas oferecidas, salvo por motivo justo decorrente de fato superveniente, aceito pelo pregoeiro. O licitante classificado que tenha apresentado a proposta comercial de maior valor será chamado para iniciar a fase dos lances verbais, devendo cobrir o menor preço. Sucessivamente, serão convocados os demais licitantes para formulação de lances verbais em valor distinto e decrescente. O licitante que deixar de formular lance estará excluído somente da fase de lances verbais, mas em último lance será mantido para efeito de classificação final. Art. 9º, inciso VII, Lei 14.167/02; Art. 8º, inciso VIII a XI, Decreto 42.408/02.

É facultado ao pregoeiro ou à Autoridade Superior em qualquer fase do julgamento promover diligências destinadas a esclarecer ou contemplar a instrução do processo e a aferição do ofertado, bem como solicitar a Órgãos competentes a elaboração de pareceres técnicos

destinados a fundamentar as decisões, vedadas a inclusão posterior de documentos que deveriam constar originalmente da proposta ou da documentação.

O pregoeiro deverá analisar se a proposta de menor preço está em conformidade com o ato convocatório no que tange a especificação do objeto, quantidade, condição de pagamento, de preço e de prazo de entrega, validade da proposta, local de entrega e demais exigências e se o preço final está compatível com o preço indicado no Termo de Referência. Art. 9º, inciso X, Lei 14.167/02; Art. 8º, inciso XIII, Decreto 42.408/02.

O pregoeiro deverá ficar atento aos lances inviáveis. Caso o licitante ofereça um preço muito pequeno, deverá comprovar documentalmente a viabilidade da proposta ou lance formulado e, se o fizer, nenhum defeito poderá imputar-se a proposta. O exame desta questão deve se desenvolver exauridamente, para que não ocorra duplicidade de procedimentos, e contrarie o princípio da economicidade.

De acordo com o art. 27º da Lei 8.666/93, para a habilitação nas licitações exigir-se dos interessados documentação relativas a habilitação jurídica e técnica, qualificação econômico-financeira e regularidade fiscal.

As exigências deverão ser relativas e proporcionais ao objeto a ser licitado. Diferentemente das outras modalidades licitatórias, a fase de abertura das propostas antecede a fase de habilitação com o objetivo de otimizar o processo de aquisição. Somente os envelopes com habilitação dos licitantes vencedores serão abertos e conferidos.

O pregoeiro procederá à abertura do envelope contendo os documentos de habilitação do licitante que ofertou o menor preço. Cabe ao pregoeiro verificar a validade dos documentos exigidos por meio de documento original ou cópia autenticada.

Os documentos fiscais vencidos poderão ser validados através da Internet, por uma das autoridades competentes, confirmando no documento a sua autenticidade através de sua rubrica e matrícula. Outros documentos também poderão ter suas cópias autenticadas, desde que se apresente o original. Art. 9º, inciso XI e XII, Lei 14.167/02; Art. 8º, inciso XVI e art. 10º, Decreto 42.408/02. Após análise toda documentação e verificado o atendimento das exigências fixadas no Edital, o pregoeiro declarará o licitante vencedor. Art. 9º, inciso XIII, Lei 14.167/02; Art. 8º, inciso XV, Lei 42.408/02.

2.4 História do Departamento de Estrada de Rodagens do Estado de Minas Gerais

O Departamento de Estradas de Rodagem do Estado de Minas Gerais - DER/MG, existe desde o início dos anos quarenta, como parte da estrutura da Secretaria de Viação e Obras Públicas. Dois anos depois, com o surgimento da Lei Joppert, (Lei Federal nº 8.463, de 27 de dezembro de 1945), houve uma reorganização completa do Departamento Nacional de Estradas de Rodagens, quando foi criado o Fundo Rodoviário Nacional.

A consequência mais importante da Lei Joppert foi dar aos Estados maior autonomia na gestão de seus órgãos. Assim, em 4 de maio de 1946, o Decreto-Lei nº 1.731 estabeleceu que o DER/MG passaria a atuar como pessoa jurídica, com autonomia administrativa e financeira, subordinando-se diretamente ao Secretário de Viação e Obras Públicas. É desta mesma data, a aprovação do primeiro Plano Rodoviário do Estado.

Em 1953, o Órgão passou a ter vinculação direta à Chefia de Governo, através da Lei nº 1.043, de 16 de dezembro. O Decreto nº. 12.215, de novembro de 1969, explicitou a condição de DER/MG como autarquia responsável pela formação de uma infra-estrutura de viação rodoviária em todo o território de Minas Gerais.

Passando a atuar nos moldes do DNER (atual DNIT), o DER de Minas encampou uma malha de milhares de quilômetros de estradas, dos quais apenas uma pequena parte apresentava condições adequadas ao tráfego. Antes de 1946, eram raros os trechos pavimentados em Minas Gerais. Desde então, milhares de quilômetros continuaram este caminho pioneiro, levando a centenas de municípios mineiros maior possibilidade de integração e crescimento.

O DER/MG na década de 70 já teve em seu quadro de servidores aproximadamente 23.000 empregados, hoje possui aproximadamente 10.000, sendo que mais da metade são aposentados. Em 1994, o DER/MG incorporou aproximadamente 600 ex-funcionários da extinta TRANSMETRO, que a princípio ficaram lotados na Diretoria de Transportes e aos poucos foram lotados nas diversas diretorias do órgão.

O DER/MG, atualmente está envolvido em diversos projetos estruturadores do Estado, tais como: Linha Verde; Estrada Real; Programa de Parcerias Público Privada (PPP) da MG/050; PROCESSO (Programa de pavimentação dos acessos municipais); PROMG (Programa de

recuperação e manutenção das rodovias mineiras); Programa da infra-estrutura da região metropolitana de Belo Horizonte.

2.4.1 Função Organizacional

A missão do Departamento de Estradas de Rodagem do Estado de Minas Gerais – DER/MG, é assegurar soluções adequadas de transporte de pessoas, bens e serviços no Estado, tendo como prioridade a segurança do usuário. Minas Gerais possui hoje uma extensa malha viária. Somente sob a responsabilidade do DER/MG, são quase 25.000 quilômetros de estradas. Vinculado à Secretaria de Estado de Transporte e Obras Públicas - SETOP, cabe ao DER/MG as seguintes funções:

- Participar da elaboração do Plano de Transportes e do Plano Rodoviário do Estado, tendo em vista o Plano Nacional de Viação, Políticas e Diretrizes da Secretaria de Estado de Transportes e Obras Públicas;
- Dirigir e executar os serviços de implantação, pavimentação, conservação, recuperação e melhoramentos nas estradas sob sua responsabilidade;
- Planejar, projetar, coordenar e controlar as atividades rodoviárias de acordo com o Plano de Transportes do Estado;
- Manter a conservação das estradas de rodagem estaduais;
- Exercer, por conta e delegação do DNER (atual DNIT) e de outras entidades, as atribuições destes em relação às estradas situadas no território do Estado;
- Articular-se com a Polícia Militar do Estado para estabelecer as condições de operação nas estradas sob jurisdição estadual;
- Conceder ou explorar os serviços intermunicipais de transporte coletivo de passageiros;
- Conceder licença para a exploração de serviços nas faixas de domínio das estradas de rodagem estaduais, além de exercer outras atividades correlatas que lhe forem delegadas.

2.4.2 Estrutura Organizacional

A administração geral do DER/MG está centralizada na Sede do órgão, à Avenida dos Andradas, 1.120, em Belo Horizonte.

A estrutura organizacional do DER/MG é composta de Diretoria Geral, Vice-Diretoria, Diretoria de Infraestrutura Rodoviária, Diretoria de Projetos, Diretoria de Planejamento, Gestão e Finanças, Diretoria de Operações, Diretoria de Gestão de Pessoas, Diretoria de Fiscalização, Coordenadorias Regionais, e diretamente subordinados ao Diretor Geral do DER/MG existem as assessorias de Custo, de Apoio às Coordenadorias Regionais, e Assessoria de Licitações, e ainda a Auditoria Seccional, Procuradoria e Ouvidoria.

4.2.1 Assessoria de Licitações

A Assessoria de Licitações tem como atribuição coordenar e implementar políticas e ações de aquisições de materiais e serviços, seja através de licitações ou compras diretas além de assegurar a clareza dos objetivos estratégicos do Setor perante os funcionários; garantir a qualidade e bom desenvolvimento dos processos operacionais; manter comunicação ágil, clara e cordial entre o Setor, seus clientes e fornecedores. A atividade de coordenar ações voltadas para o planejamento e especificações para aquisição de materiais e serviços é de responsabilidade do Assessor. Os Pregoeiros executam processos de licitação na modalidade de Pregão e os demais servidores têm como função apoiar todas as atividades exercidas no setor.

3 METODOLOGIA

Segundo Gil (1999), metodologia é o conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos para se atingir o conhecimento. A metodologia é um importante instrumento de orientação para o pesquisador, pois se fundamenta pela descrição dos meios e técnicas que serão utilizados na pesquisa, pelas informações obtidas por meio do estudo e como serão usadas e aplicadas.

Logo, metodologia consiste no agrupamento dos métodos aplicados ao desenvolvimento do estudo, estes métodos definem as abordagens feitas pela pesquisa e a maneira de organizar as informações e dados. A metodologia tem como característica a presença de uma coleção de teorias, conceitos e idéias e por ter uma visão comparativa e crítica do assunto pesquisado.

O tipo de pesquisa utilizado neste estudo, que identificou qual modalidade de licitação é mais econômica foi a pesquisa descritiva, pois segundo Gil (1991) a pesquisa expõe as características de determinada população e fenômeno. Cervo e Bervian complementam ressaltando que a pesquisa descritiva “procura descobrir, com precisão possível, a frequência com que um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com outro, sua natureza e característica”. (CERVO; BERVIAN, 2004, p.66)

A pesquisadora utilizou um suporte quantitativo, devido à necessidade de apurar e tabular os valores economizados no Convite e no Pregão.

Partiu-se de pesquisa bibliográfica e estudo de caso, que consiste na análise profunda possibilita maior detalhamento e conhecimento sobre o assunto pesquisado, conforme Gil (1991), e pesquisa documental que segundo Vergara (2000, p.48), é realizada em documentos conservados no interior de órgãos públicos e privados.

3.1 Análise dos Resultados

Abaixo serão apresentadas as Tabelas 2 e 3, formuladas através de levantamentos dos processos aleatórios de aquisição do DER-MG.

TABELA 2 - Aquisições por Convite

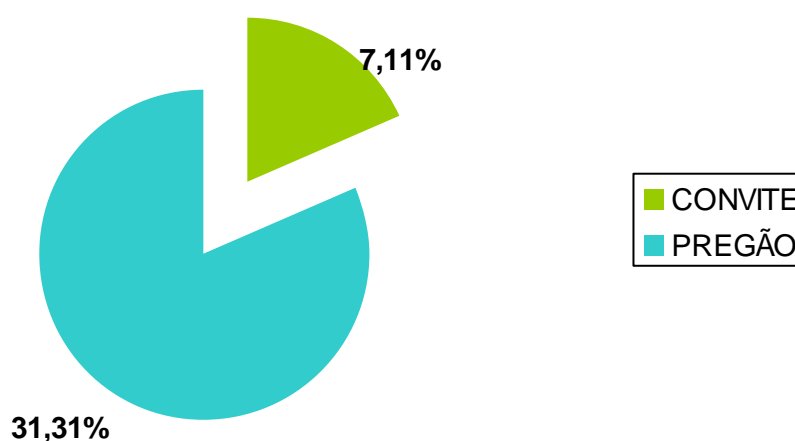
CONVITE					
Ano	Natureza Bem/Serviço	Valor referência	Valor Pago	Economia	%
1999	Material de Consumo	R\$ 12.000,00	R\$ 12.421,80	R\$ (421,80)	-3,51%
2000	Material de Consumo	R\$ 75.000,00	R\$ 76.227,20	R\$(1.227,20)	-1,64%
2001	Material de Consumo	R\$ 78.200,00	R\$ 68.854,35	R\$ 9.345,65	11,95%
2001	Serviço	R\$ 21.101,24	R\$ 18.504,00	R\$ 2.597,24	12,31%
2001	Material de Consumo	R\$ 35.000,00	R\$ 31.471,00	R\$ 3.529,00	10,08%
2001	Material de Consumo	R\$ 35.000,00	R\$ 32.207,30	R\$ 2.792,70	7,98%
2001	Material de Consumo	R\$ 40.000,00	R\$ 39.990,00	R\$ 10,00	0,03%
2001	Material de Consumo	R\$ 35.000,00	R\$ 29.931,00	R\$ 5.069,00	14,48%
2002	Material de Consumo	R\$ 60.000,00	R\$ 57.749,51	R\$ 2.250,49	3,75%
2002	Material de Consumo	R\$ 50.000,00	R\$ 51.628,64	R\$(1.628,64)	-3,26%
2002	Material de Consumo	R\$ 52.000,00	R\$ 42.401,63	R\$ 9.598,37	18,46%
2002	Material Permanente	R\$ 44.000,00	R\$ 36.802,98	R\$ 7.197,02	16,36%
2003	Material de Consumo	R\$ 39.340,48	R\$ 37.657,00	R\$ 1.683,48	4,28%
2003	Serviço	R\$ 80.000,00	R\$ 79.788,00	R\$ 212,00	0,27%
2003	Serviço	R\$ 80.000,00	R\$ 68.615,30	R\$ 11.384,70	14,23%
TOTAL		R\$736.641,72	R\$684.249,71	R\$ 52.392,01	7,11 %

Fonte: Dados organizados pela autora da monografia/2011

TABELA 3 - Aquisições diversas do DER-MG, por Pregão

PREGÃO					
Ano	Natureza Bem/Serviço	Valor referência	Valor Pago	Economia	%
2007	Serviços	R\$ 28.854,87	R\$ 7.500,00	R\$ 21.354,87	74,01%
2009	Material Permanente	R\$ 629.760,67	R\$ 577.790,14	R\$ 51.970,53	8,25%
2010	Material Permanente	R\$ 229.333,33	R\$ 216.000,00	R\$ 13.333,33	5,81%
2006	Serviços	R\$ 11.580,00	R\$ 4.779,96	R\$ 6.800,04	58,72%
2007	Serviços	R\$ 14.400,00	R\$ 7.878,60	R\$ 6.521,40	45,29%
2009	Material de Consumo	R\$ 5.800,00	R\$ 5.520,00	R\$ 280,00	4,83%
2010	Serviços	R\$ 72.471,96	R\$ 53.400,00	R\$ 19.071,96	26,32%
2010	Material Permanente	R\$ 17.502,14	R\$ 6.239,88	R\$ 11.262,26	64,35%
2009	Serviços	R\$ 5.235,50	R\$ 5.200,00	R\$ 35,50	0,68%
2006	Serviços	R\$ 30.333,33	R\$ 27.324,00	R\$ 3.009,33	9,92%
2011	Material de Consumo	R\$ 12.137.886,84	R\$ 8.120.169,44	R\$ 4.017.717,40	33,10%
2010	Serviços	R\$ 58.900,80	R\$ 36.939,99	R\$ 21.960,81	37,28%
2010	Serviços	R\$ 277.167,53	R\$ 130.000,00	R\$ 147.167,53	53,10%
2009	Serviços	R\$ 349.457,15	R\$ 325.000,00	R\$ 24.457,15	7,00%
2010	Serviços	R\$ 14.277,88	R\$ 12.000,00	R\$ 2.277,88	15,95%
TOTAL		R\$ 13.882.962,00	R\$ 9.535.742,01	R\$ 4.347.219,99	31,31%

Fonte: Dados organizados pela autora da monografia/2011

GRÁFICO 1 - ECONOMICIDADE: PREGÃO X CONVITE

Fonte: Dados organizados pela autora da monografia/2011

De acordo com as coletas de dados, de processos escolhidos de forma aleatória das aquisições efetivadas por meio da modalidade de licitação Convite, Tabela 2, em três processos de

compras – MATERIAL DE CONSUMO, R\$12.421,80; MATERIAL DE CONSUMO R\$76.227,20; MATERIAL DE CONSUMO, R\$ 51.628,64 – o valor efetivamente pago foi maior que o valor referência (preço médio do mercado), o que caracteriza “prejuízo” para o órgão de 3,51%, 1,64% e 3,26% respectivamente, totalizando uma perda de R\$ 3.227,64. Nos demais processos, o DER-MG conseguiu atingir uma economia final de 7,11% em comparação ao preço referência.

Avaliando as compras em que se utilizou o Pregão com instrumento de aquisição, todas proporcionaram economia aos cofres do DER-MG, com percentuais de economicidade entre 0,68% e 74,01%. A menor economia se deu na contratação de manutenção de extintores de incêndio, e o maior percentual foi conquistado no pregão 31/2007, que tinha como valor referência R\$28.854,87 e foi efetivado pela quantia de R\$ 7.500,00, e seu objeto era a contratação de serviço de dedetização. E dentre os certames envolvidos na amostragem, o mais oneroso foi para a aquisição de combustível e lubrificantes automobilísticos, que totalizou R\$ 8.120.169,44 representado por uma economia de 33,10%, e fornecidos pela empresa Petrobrás Distribuidora S/A e Ipiranga Produtos de Petróleo S/A, em 02 lotes.

De maneira geral, em análise às tabelas, observou-se que o DER-MG economizou 31,31% em aquisições por meio do Pregão, em comparação aos 7,11% de economicidade proporcionada pela modalidade de convite.

Com a aplicação do Pregão verifica-se claramente um aumento na participação das empresas remetendo a queda significativa nos preços iniciais. Essa queda é um grande trunfo ou justificativa para a utilização da modalidade de Pregão, pois acontece justamente durante a sessão de lances, inovação exclusiva da modalidade, mas é importante citar que diferentemente do Convite, não se pode escolher previamente ou mesmo reduzir a quantidade de participantes. É praticamente impossível manter contato prévio com todos os potenciais fornecedores, ou seja, os mesmos tomam conhecimento da licitação através de meios eletrônicos e jornais, e na maioria dos casos somente no dia da sessão pública o contato acontece.

Conforme demonstrado pela pesquisa, a modalidade de licitação Convite não foi extinta, contudo é mais viável utilizar essa modalidade para obras de serviços e engenharia, pois não

são facilmente especificados, e em obediência à Lei 10.520/02 o Pregão deve ser utilizado para compra de materiais e serviços comuns, que são mais fáceis de serem especificados.

4 CONCLUSÃO

Esta pesquisa possibilitou demonstrar que a escolha do Pregão como instrumento de aquisição, primordialmente é para atendimento da legislação. De forma geral, os órgãos e entidades têm realizado as compras, que se enquadram na modalidade, por meio de Pregão, em atendimento à legislação, e nem sempre se atentam aos benefícios demonstrados nesta pesquisa.

A transparência observada neste estudo é fruto da aplicação do princípio da impessoalidade que promove maior oportunidade de participação às empresas. Ao contrário do que ocorre na modalidade Convite, em que as empresas são escolhidas pelos agentes públicos sem que se tenha um critério determinado a obedecer. Logo, a maior participação das empresas inflama a competitividade entre elas no certame e aumenta a oportunidade de menores preços.

O pregão, além de ser visto como um mecanismo moderno, ágil e transparente, através deste estudo, também pode ser considerado um instrumento de economia. Por meio das tabelas e gráficos, pode-se concluir que é considerável a economicidade proporcionada aos cofres do DER-MG, atendendo assim, o objeto da pesquisa.

REFERÊNCIAS

BARROS, Felipe Luiz Machado. **Princípios administrativos aplicados à licitação pública**. Jus Navigandi, Teresina, ano 7, n. 58, 1 ago. 2002. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/3175>>. Acesso em: 21 nov. 2011.

BERLOFFA, Ricardo Ribas da Costa. **A Nova Modalidade de Licitação: Pregão**. Porto Alegre: Síntese, 2002.

BRASIL. **Decreto Lei nº 2.300**. 21 de novembro de 1986.

BRASIL. **Decreto Lei nº 8.463**. 24 de dezembro de 1945.

BRASIL. **Lei Complementar nº 101**. 04 de maio de 2000.

BRASIL. **Medida Provisória nº 2.026**. 04 de maio de 2000.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. São Paulo, Rideel, 2005.

BRASIL. **Decreto nº 5.450** de 31 de maio de 2005.

BRASIL. **Lei nº 10.520**. 17 de julho de 2002

BRASIL. **Lei nº 6.938**. 31 de agosto de 1981.

BRASIL. **Lei nº 8.666** de 21 de junho de 1993.

BRASIL. Ministério do Planejamento, orçamento e Gestão. **Pregão: uma nova modalidade de licitação**. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br> Acesso em 21 out. 2011.

BRÄUNERT, Rolf Dieter. **Obras e serviços de engenharia: Coleção 10 anos de pregão.** Editora Negócios Públicos. Curitiba. 2008.

CANOTILHO, José Joaquim Gomes, **Direito Constitucional.** 6ª ed. Coimbra: Livraria Almedina, 1995.

CERVO, Amado Luiz. **Metodologia científica.** 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo.** 16ª ed. São Paulo: Atlas, 2003, 727 p.

FRANÇA, Júnia Lessa; VASCONCELLOS, Ana Cristina de. **Manual para Normatização de Publicações Técnico-Científicas.** 8 edição . Belo Horizonte: UFMG 2009.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Pregão: Comentários à lei de licitações e contratos administrativos.** 5ª edição, São Paulo: Editora Dialética, 2000.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Pregão: Comentários à lei de licitações e contratos administrativos.** 8ª edição, São Paulo: Editora Dialética, 2009.

MARINHO, Fernando Viegas. **Licitação: Padronização e Procedimento.** Porto Alegre. Sergio Antonio Fabris Ed. 2006.

MINAS GERAIS, **Decreto 1.731** de 04 de maio de 1946.

MINAS GERAIS, **Decreto 42.408** de 03 de março de 2002.

MINAS GERAIS, **Decreto 43.698** de 11 de dezembro de 2003.

MINAS GERAIS, **DER/MG, 65 anos construindo os caminhos das Minas Gerais**. Disponível em: < <http://www.der.mg.gov.br/institucional/sobre-o-dermg/historia>> , Acesso em 01 de dezembro de 2011.

MINAS GERAIS, **Lei n° 14.167** de 10 de janeiro de 2002.

MINAS GERAIS, **Portal Compras**. Disponível em: < <http://www.compras.mg.gov.br/>> Acesso em 01 de dezembro de 2011.

MINAS GERAIS, **Resolução SEPLAG n° 61** de 29 de novembro de 2005.

PEREIRA JUNIOR, Jessé Torres. **Comentários às leis das licitações e contratações da administração pública**. Rio de Janeiro: Renovar 2009, 8 edição.

PEREIRA, Adailton Vieira; ALMEIDA, Maria José Pires de. **Licitações e Contratos**. Belo Horizonte. FJP, 2005.

PESSOA, Robertônio Santos. **Pregão: Nova modalidade de licitação (MP 2026/00)**. Jus Navigandi, Teresina, ano 5, n. 42, 1 jun. 2000. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/423>>. Acesso em 17 de novembro de 2011.

SUNDFELD, Carlos Ari. **Licitação e Contrato Administrativo**. 2ª ed. São Paulo: Malheiros, 1995.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

VETTORATO, Gustavo. **O conceito jurídico do princípio da eficiência da Administração Pública. Diferenças com os princípios do bom administrador, razoabilidade e moralidade**. Jus Navigandi, Teresina, ano 8, n. 176, 29 dez. 2003. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/4369>>. Acesso em de novembro de 2011.